

# O Brasil e as grandes tendências do comércio internacional no século XXI

## Brazil and the major trends of international trade in the XXI century

Rafael Henrique Dias Manzi\*

Boletim Meridiano 47 vol. 15, n. 142, mar.-abr. 2014 [p. 10 a 19]

### Introdução

O comércio internacional vem passando por profundas alterações desde o fim da década de 1940. Entretanto, desde a década de 1980 novas tendências se acentuaram: (1) elevação dos índices de internacionalização econômica nos países e modificações na pauta das exportações mundiais, (2) crescimento do papel das empresas multinacionais no comércio internacional e o surgimento de novas estruturas organizacionais caracterizadas pelo surgimento das Cadeias Globais de Valores (CGVs) e (3) multiplicação dos acordos regionais e bilaterais de comércio internacional em detrimento do aprofundamento do multilateralismo na Organização Mundial do Comércio (OMC). Ao mesmo tempo, a economia brasileira passou por profundas transformações desde a década de 1980 devido ao esgotamento do modelo baseado na substituição das importações e pelo processo de abertura comercial e financeira. O principal objetivo do artigo é analisar as novas tendências do comércio internacional e a inserção do Brasil no cenário internacional.

O artigo é dividido em três seções. Na primeira, examinaremos o crescimento do comércio internacional, a composição das exportações mundiais e o posicionamento do Brasil em comparação aos países do G-20 financeiro<sup>1</sup>. Na segunda, a emergência das cadeias globais de valores (CGVs), suas implicações para o comércio internacional e a inserção da economia brasileira. Na terceira, o revigoramento do regionalismo na política internacional e a participação do Brasil no em acordos bilaterais e regionais de comércio.

### O Brasil e o comércio internacional

A redução dos custos do transporte internacional de bens e mercadorias, as revoluções tecnológicas, o aprofundamento da divisão internacional do trabalho, a expansão das empresas multinacionais e a redução das barreiras

\* Doutorando em relações internacionais pela Universidade de Brasília – UnB ([rafaelmanzi@hotmail.com](mailto:rafaelmanzi@hotmail.com)).

1 O G-20 financeiro foi criado em 1999, com o principal objetivo de aprofundar a cooperação econômica e financeira entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento após as crises financeiras nos mercados emergentes na década de 1990. O G-20 financeiro ganhou maior importância após a crise financeira de 2008 quando se tornou o principal fórum de discussão para assuntos de cooperação econômica entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Os países que compõem o G-20 financeiro são: Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, África do Sul, Brasil, Austrália, Canadá, Coreia do Sul, China, Japão, Estados Unidos, Índia, Indonésia, Itália, França, México, Reino Unido, Rússia, Turquia e União Europeia.

ao comércio internacional propiciaram a expansão do comércio internacional nas últimas seis décadas e elevou os índices de internacionalização das economias nacionais. Desde o fim da década de 1940, as taxas de crescimento do comércio internacional superaram o crescimento do PIB mundial. Enquanto o PIB mundial cresceu em média 3,1% ao ano, entre 1985 e 2011, a taxa média anual de crescimento do comércio internacional foi de 5,6%. (World Trade Organization, 2013).

O crescimento das exportações mundiais em proporção superior ao PIB mundial elevou o nível de internacionalização das economias nacionais. O índice de internacionalização comercial dos países pode ser verificado por meio do coeficiente de abertura comercial<sup>2</sup>. Com a intensificação do processo de globalização comercial a partir da década de 1980, a comercialização de bens e mercadorias ocasionou a elevação do índice de internacionalização das economias nacionais. Entre os países do G-20 financeiro, apenas a Indonésia e a África do Sul registraram diminuição do índice de internacionalização comercial entre 1980 e 2011.

Nas economias desenvolvidas o crescimento do índice de internacionalização comercial foi inferior aos países em desenvolvimento entre 1980 e 2011. Ao mesmo tempo, os países em desenvolvimento pertencentes ao G-20 financeiro aprofundaram seus vínculos comerciais com o exterior. Enquanto China, Turquia, México, Argentina e Índia intensificaram os laços comerciais com o exterior, o índice de internacionalização comercial do Brasil teve pequeno aumento entre 1980 e 2011. Nesse sentido, o processo de globalização comercial foi heterogêneo entre as economias em desenvolvimento. Os dados completos dos países do G-20 financeiro podem ser observados na Tabela 1.

**Tabela 1. Evolução do coeficiente de abertura comercial em 1980 e 2011 (% do PIB).**

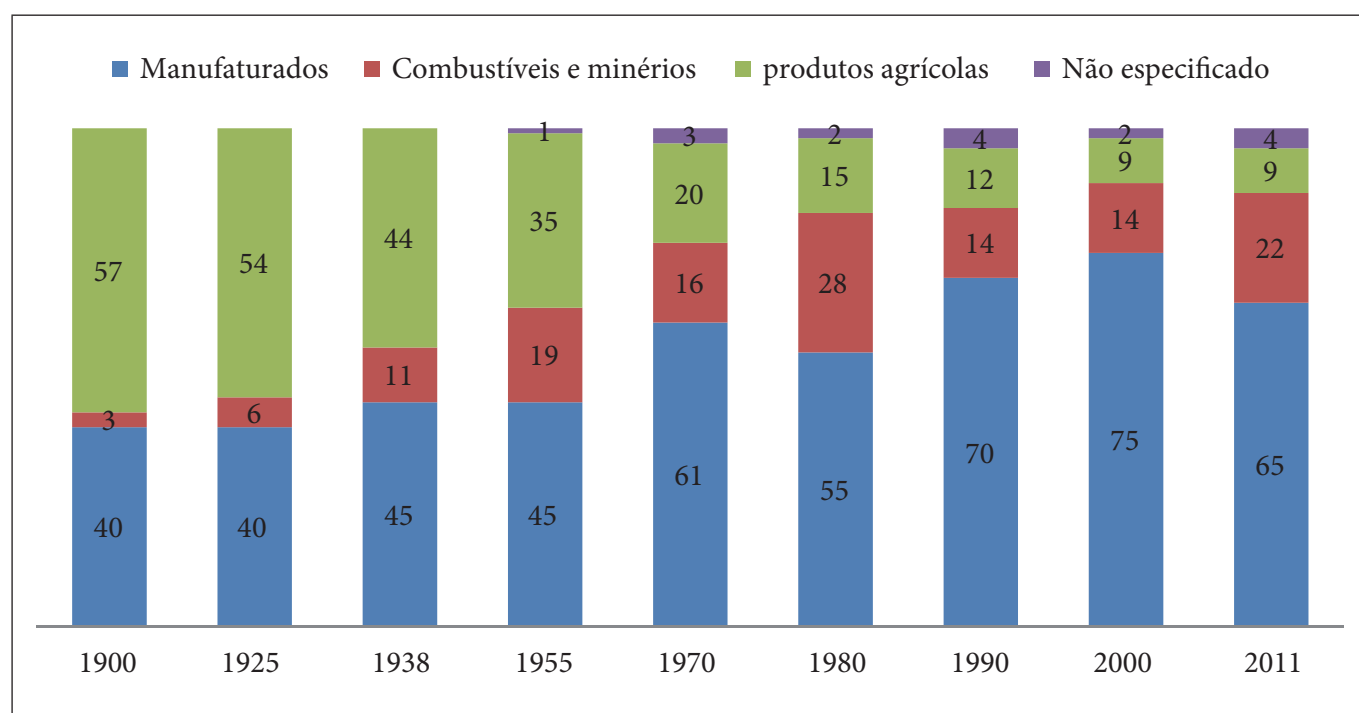
País	1980	2011	Variação entre 1980 e 2011 (%)
Alemanha	45	95	50
Arábia Saudita	91	93	2
Reino Unido	52	66	14
Canadá	54	62	8
África do Sul	62	59	-3
Itália	45	59	14
China	22	58	36
Turquia	17	57	40
França	44	57	13
México	24	55	31
Índia	15	54	39
Indonésia	54	51	-3
Argentina	11	42	31
Austrália	32	41	9
Estados Unidos	21	32	11
Japão	27	31	4
Rússia	–	52	–
Brasil	20	25	5

Fonte: Tabela e cálculos elaborados pelo autor com base em dados obtidos no Banco Mundial. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS>>. Acesso: 10/09/2013.

2 O índice de abertura comercial é calculado por meio da soma dos valores das importações e exportações de um país e da proporção que este valor representa no PIB nacional.

A elevação das taxas de crescimento do comércio internacional desde o fim da década de 1940 ocasionou alterações na pauta das exportações mundiais. O comércio internacional de produtos agrícolas, que em 1900 representou 57% das exportações mundiais, perdeu participação para as transações internacionais de bens manufaturados no decorrer do século XX. Em 2011, o comércio de bens manufaturados representou dois terços das transações internacionais, enquanto o comércio de produtos agrícolas equivaleu a menos de 10% das exportações mundiais. Entre 1950 e 2011, as exportações mundiais cresceram em média 6% ao ano. Todavia, enquanto as exportações de produtos agrícolas cresceram 3,5%, a comercialização de bens manufaturados aumentou aproximadamente 7,5% ao ano no mesmo período (World Trade Organization, 2012). Os dados com as exportações mundiais podem ser observados na Figura 1.

**Figura 1. Exportações mundiais por fator agregado entre 1900 e 2011.**



Fonte: OMC (2011).

No período compreendido entre a independência do Brasil no início do século XIX até 1929, a inserção internacional do país foi baseada dentro dos parâmetros do paradigma liberal conservador ou do “modelo agroexportador”. Nesse período, o principal objetivo da política externa do Brasil era abrir mercados no exterior para as *commodities* agrícolas brasileiras e manter o crédito internacional do país nos mercados financeiros globais – especialmente no mercado londrino. Entretanto, o crash de 1929 e a retração dos preços e da demanda por *commodities* agrícolas brasileiras no mercado internacional ocasionaram o esgotamento do modelo econômico do Brasil baseado na importação de bens industriais e na exportação de produtos agrícolas – principalmente o café (Cervo; Bueno, 2002).

Segundo Cervo (2008), as estratégias impetradas durante o período permeado pelo estado nacional-desenvolvimentista (1930 – 1989) contribuíram para a industrialização e modernização do parque industrial brasileiro e para a diversificação das exportações brasileiras. A abertura de novos mercados consumidores no exterior e o crescimento da produção industrial nacional contribuíram para a diversificação das exportações brasileiras a partir da década de 1960. Todavia, a tendência de crescimento das exportações de bens manufaturados pelo Brasil se reverteu na última década.

Figura 2. Exportações brasileiras por fator agregado entre 1965 e 2010 (% do total).

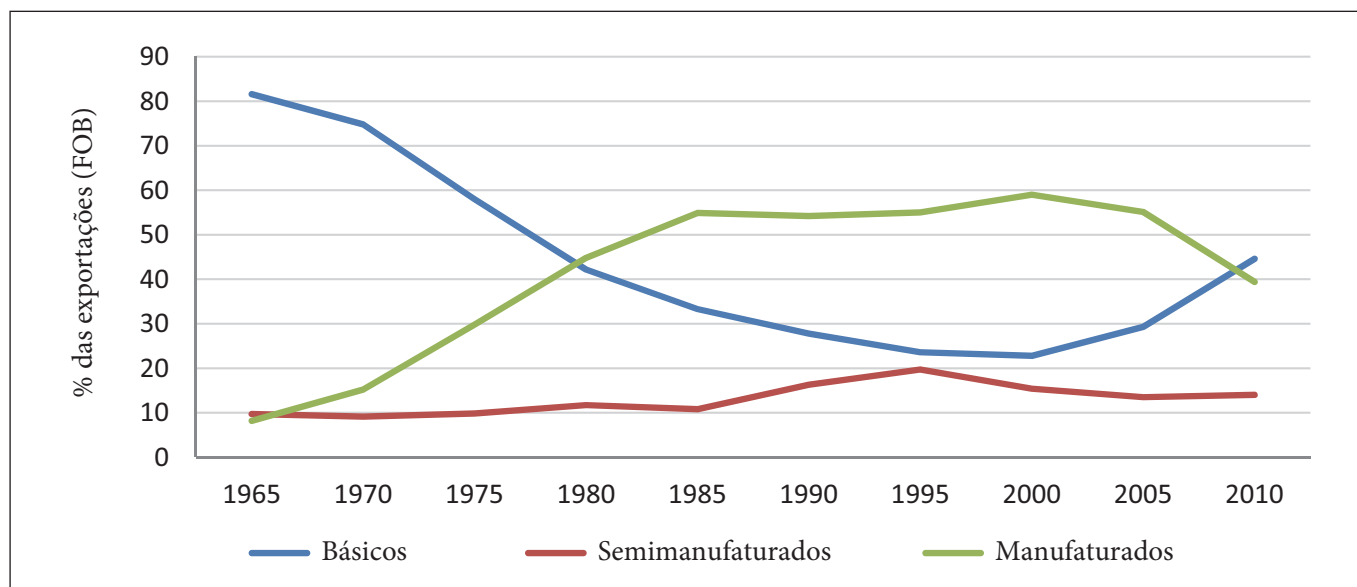


Gráfico e cálculos elaborados pelo autor com base nos dados publicados pelo MDIC/SECEX. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1846&refr=608>. Acesso: 05/09/2013.

As vendas brasileiras de bens manufaturados que representaram menos de 10% das exportações totais em 1965, se elevaram para 44,8% em 1980 e para 59% no ano de 2000. As exportações de bens agrícolas corresponderam à aproximadamente 81% das vendas externas totais em 1965, 42,2% em 1980 e 22,8% em 2000. Entretanto, a tendência observada entre as décadas de 1960 e 1990 se reverteu no início do século XXI. Em 2010, pela primeira vez desde o início da década de 1980, as exportações de *commodities* primárias superaram as vendas externas de bens manufaturados. As vendas externas de bens primários representaram 44,6% do total das exportações nacionais. Ao mesmo tempo, as exportações de bens manufaturados recuaram para 39,4%. A Figura 2 mostra a evolução da pauta das exportações nacionais entre 1965 e 2010.

A primarização das exportações brasileiras se intensificou após a eclosão da crise econômica de 2008. As elevadas taxas de urbanização e crescimento econômico nos países em desenvolvimento – principalmente China e Índia – elevaram os preços e a demanda por *commodities* primárias exportadas pelo Brasil. Um dos efeitos do maior crescimento econômico dos mercados emergentes é manutenção da demanda externa por *commodities* primárias exportadas pelo Brasil. Como resultado, as *commodities* primárias ganharam maior participação nas exportações nacionais (Negri; Alvarenga, 2010).

O comércio internacional de *commodities* primárias representou 11,6% das exportações mundiais em 2000, e 13,4% em 2010. Contudo, houve crescimento do *market share* brasileiro nas exportações mundiais de *commodities* primárias. As vendas externas do Brasil, que equivaleram a 2,7% das exportações mundiais de *commodities* primárias em 2000, cresceram para 4,6%, em 2009. Nesse sentido, enquanto as exportações mundiais de *commodities* primárias perderam espaço no comércio internacional houve um crescimento da participação das vendas externas no Brasil de bens básicos e agrícolas.

## A emergência das Cadeias Globais de Valor e a inserção internacional do Brasil.

A intensificação do processo de globalização comercial e produtiva contribuiu para o surgimento de novas estruturas organizacionais. Tradicionalmente, as relações comerciais entre os países eram pautadas pela transação de bens e produtos finais. Contudo, nas últimas décadas novas formas organizacionais alteraram as características das

transações comerciais. As indústrias deixaram de utilizar apenas componentes e insumos produzidos internamente para a produção dos bens finais. Os insumos e componentes utilizados para a produção de um bem final são oriundos de diversas regiões e países. Segundo Sturgeon et al (2013):

Os insumos vêm de dezenas de países, e os produtos acabados são vendidos localmente e exportados para os mercados mundiais. Esses padrões existem em uma ampla gama de indústrias produtoras de bens, como eletrônicos, vestuário, bens domésticos e até mesmo em serviços e software. Estes novos sistemas globais de produção são comumente chamados de cadeias globais de valor, ou CGVs. No comércio internacional, as CGVs são mais evidentes no crescente comércio de bens intermediários e na ascensão de novos e importantes atores no sistema de comércio global, principalmente a China.

O surgimento das CGVs é decorrente de três transformações na conjuntura internacional; (1) a redução das barreiras alfandegárias, a desregulamentação e abertura dos mercados financeiros nacionais aos capitais internacionais de longo prazo e o crescimento dos acordos regionais e bilaterais permitiram a redução dos riscos e custos para a instalação e realocação das empresas multinacionais, (2) a difusão e revolução das tecnologias da informação reduziram as distâncias geográficas e propiciaram a segmentação e fragmentação dos processos produtivos em diferentes regiões e (3) a intensificação do processo de globalização econômica elevou a competição entre as empresas nos mercados domésticos e internacionais. Nesse sentido, as empresas são obrigadas a diminuir os custos e criar novas formas organizacionais que aumentem o grau de competitividade de seus bens e serviços nos mercados domésticos e internacionais (Ernst; Kim, 2001).

Como resultado das novas estruturas organizacionais, o comércio internacional sofreu profundas alterações. Em 2009, as transações internacionais de bens intermediários superaram o valor das exportações de bens finais ao alcançar 51% das exportações mundiais. Da mesma forma, elevou-se a participação das empresas multinacionais no comércio internacional. Estimativas da *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) demonstram que as exportações globais totalizaram aproximadamente US\$ 19 trilhões em 2010. Deste total, as empresas multinacionais são responsáveis por exportações de aproximadamente US\$ 15 trilhões, ou 80% das exportações mundiais. Somente o comércio intrafirma foi responsável por aproximadamente 33% das exportações globais em 2010.

A participação dos países nas CGVs depende de fatores políticos, econômicos e institucionais. A redução das barreiras alfandegárias e técnicas ao comércio internacional, a adoção de políticas econômicas e institucionais que favorecem a entrada ao capital estrangeiro, a qualidade das instituições políticas, a existência de uma infraestrutura física que diminua os custos de transporte e a criação de políticas domésticas que contribuam para a associação entre empresas de pequeno porte nacional e estrangeiras se constituem em importantes fatores que influenciam nas decisões de investimento das empresas multinacionais e na inserção das economias nacionais nas CGVs (OCED, 2011).

O choque econômico causado pela segunda crise do petróleo, o início da crise das dívidas externas, o sucesso econômico alcançado pelos tigres asiáticos, o esgotamento do modelo baseado na substituição das importações e o revigoramento das idéias liberais influenciaram na reformulação das estratégias de inserção do Brasil na economia internacional. No decorrer da década de 1990, os governos brasileiros implementaram reformas econômicas que buscaram promover uma maior inserção do Brasil nos fluxos internacionais do comércio e das finanças. Entretanto, as reformas impetradas pelos governos brasileiros nas duas últimas décadas negligenciaram o papel das CGVs no comércio internacional. Segundo Sato e Cesar (2012):

“Com efeito, é notória a ausência dessa percepção acerca do papel desempenhado pelas CVGs no comércio internacional em documentos como a Estratégia Brasileira de Exportação (2008-2010), a Política de Desenvolvimento Produtivo e o Plano de Ação em Ciência, Tecnologia e Inovação (2007-2010)”.

A baixa inserção da economia brasileira é observada por meio da participação das exportações nacionais inseridas nas CGVs. Em 2010, as exportações brasileiras inseridas nas CGVs representaram aproximadamente 37% das exportações nacionais. Em comparação aos países do G-20 financeiro, o Brasil ocupa o penúltimo lugar. A inserção dos países do G-20 financeiro nas CGVs pode ser observada na Tabela 2.

**Tabela 2. Participação dos países do G-20 financeiro nas CGVs em 2010.**

País	Posição	% das exportações nacionais inseridas na CGVs.
Reino Unido	1°	76
Alemanha	2°	64
Coréia do Sul	3°	63
França	4°	63
China	5°	59
África do Sul	5°	59
Rússia	7°	56
Arábia Saudita	7°	56
Itália	9°	53
Japão	10°	51
Canadá	11°	48
Estados Unidos	12°	45
México	13°	44
Indonésia	13°	44
Austrália	15°	42
Turquia	16°	41
Argentina	17°	39
Brasil	18°	37
Índia	19°	36

Tabela elaborada pelo autor com base nos dados obtidos na UNCTAD (2013).

## O ressurgimento do regionalismo e a política comercial brasileira

Na conferência de Havana em 1947, se iniciaram as negociações para a formalização de um acordo multilateral para a regulação do comércio internacional após o fim dos conflitos militares da Segunda Guerra Mundial. As negociações resultaram na assinatura Carta de Havana em 1948, que criou a Organização Internacional do Comércio (OIC). Posteriormente, a recusa por parte do congresso dos Estados Unidos na ratificação do acordo abortou a criação da OIC ainda no fim da década de 1940. Entretanto, um dos capítulos da Carta de Havana, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) se transformou no principal regulador do comércio internacional até a formalização da Organização Mundial do Comércio em 1995 (GILPIN, 2001).

Embora o princípio ordenador do GATT 1947 fosse baseado no multilateralismo comercial, o artigo XXIV se contrapôs ao princípio da Nação Mais Favorecida ao prever cláusulas de escape que permitiram a constituição de acordos bilaterais e regionais de comércio entre os países. A existência do artigo XXIV no GATT assegurou o surgimento dos acordos regionais de comércio como o Tratado de Roma (Finlayson; Zacher, 1995).

No decorrer da década de 1980, o regionalismo ganhou um segundo impulso com o surgimento do protecionismo comercial, com a mudança na orientação da política externa dos Estados Unidos que adotou o regionalismo como estratégia para equilibrar a balança comercial e com os insucessos das negociações multilaterais da Rodada

do Uruguai. Como resultado da nova onda de regionalismo, os países negociaram diversos acordos regionais que culminaram com a criação do Nafta e do Mercosul. (Oman, 1996)

Com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1995, os temas abordados nas negociações internacionais se expandiram para a regulação de novos setores. Em novembro de 2001, se iniciou a nona rodada de negociações multilaterais do sistema GATT – OMC. As discussões envolvendo uma nova rodada para a redução das barreiras ao comércio internacional se estagnaram a partir de 2003 com a criação do G-20 comercial. Os países em desenvolvimento reivindicaram maior participação no processo decisório e o atendimento de demandas históricas como a redução dos subsídios, tarifas alfandegárias e maior acesso aos mercados agrícolas das economias desenvolvidas. Com o impasse entre países desenvolvidos e em desenvolvimento para a finalização da Rodada Doha, as negociações se estagnaram culminando com uma crise no sistema multilateral de comércio internacional (World Trade Organization, 2011).

A paralisação das negociações multilaterais no decorrer da década de 2000 incentivou os países a adotarem estratégias de integração baseadas em mecanismos bilaterais e regionais que originaram uma terceira onda de regionalismo na economia internacional. Segundo Oliveira (2013),

...o aumento mais expressivo no número de acordos preferenciais firmados acontece a partir da segunda metade da década de 1990 e nos anos 2000, quando se estrutura uma terceira onda de regionalismo, formatada pela pulverização de acordos com a criação de regras e mecanismos de integração que vão além da própria regulação presente no regime multilateral de comércio. Estes novos acordos dilatam ainda mais o conceito de comércio, alcançando temas que relacionam padrões trabalhistas e de meio ambiente à agenda do comércio internacional e passam pelo aprofundamento da regulação sobre investimentos e direitos de propriedade intelectual.

A terceira onda de regionalismo pode ser observada por meio do crescimento dos acordos regionais de comércio. Segundo os dados disponibilizados pela OMC, até 31 de julho de 2013, foram notificados 575 acordos regionais de comércio na organização. Deste total, 379 estão ativos. Na década de 1950, apenas quatro acordos regionais de comércio foram assinados no mundo. No decorrer das décadas de 1970, 1980 e 1990 os acordos se proliferaram no sistema internacional. Entretanto, somente entre 2000 e 2010 foram assinados duzentos e quarenta e um acordos regionais de comércio. O crescimento número de acordos preferenciais de comércio desde a década de 1950 é observado na Figura 3.

**Figura 3. Número de Acordos Preferenciais de Comércio assinados por período.**

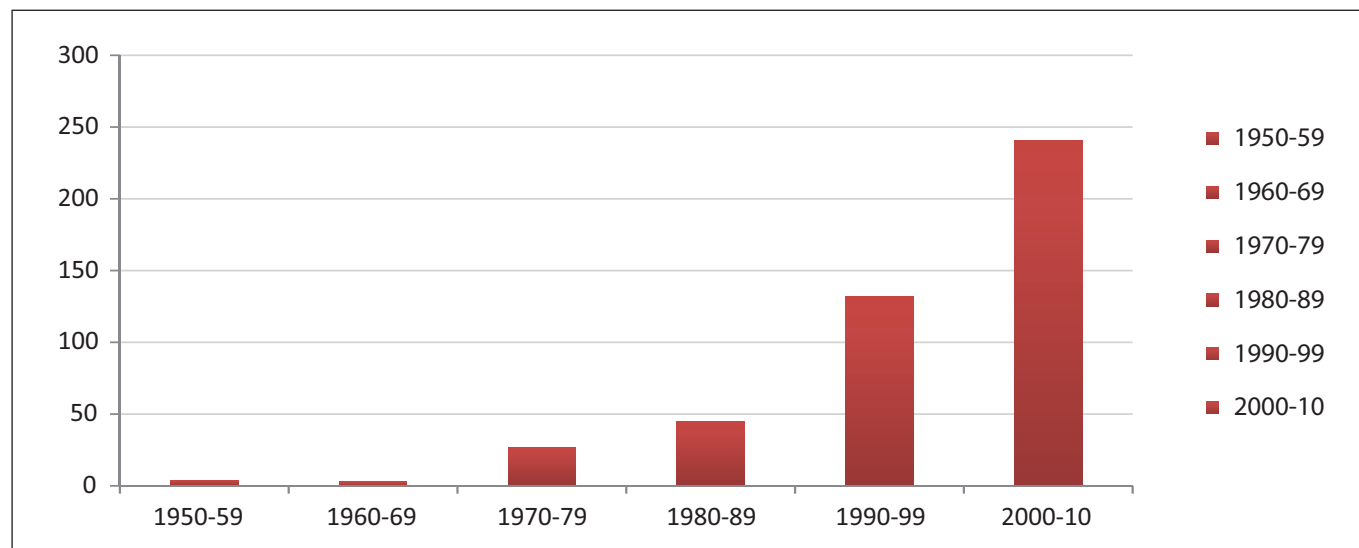


Figura elaborada pelo autor com base nos dados obtidos no World Trade Report da Organização Mundial do Comércio (2011).



As estratégias adotadas pelos governos brasileiros nas últimas décadas priorizaram a inserção multilateral em detrimento da assinatura de acordos regionais e bilaterais de comércio. Com exceção da integração econômica e política com a América do Sul, elegida como uma das principais prioridades dos governos brasileiros desde a década de 1990, o Brasil não acompanhou a terceira onda de regionalismo observada nos últimos anos. As negociações entre o Mercosul e a União Europeia se encontram paralisadas e com poucas perspectivas de conclusão (Flôres Júnior, 2013). Da mesma forma, a iniciativa para a concretização de uma Área de Livre Comércio na América se esgotou no início da década de 2000 (Batista Junior, 2005).

Dados disponibilizados pela OMC e Ministério das Relações Exteriores do Brasil demonstram que na década de 2000 o Brasil e o Mercosul assinaram acordos de livre comércio com Egito, Israel e Índia<sup>3</sup>. Em contraposição, como observado na Figura 3, houve a proliferação de acordos bilaterais e regionais de comércio entre os países no sistema internacional. Ao mesmo tempo, a retomada das negociações para a criação de uma área de livre comércio entre os Estados Unidos e a União Europeia e o surgimento de acordos alternativos na América do Sul como a Aliança do Pacífico (México, Peru, Colômbia e Chile) aumentam o risco de isolamento econômico do país no sistema internacional.

## Considerações finais

Desde a intensificação do processo de globalização econômica no início da década de 1980, algumas tendências se acentuaram no comércio internacional. O crescimento dos índices de internacionalização econômica e a elevação das exportações mundiais de bens manufaturados *vis-a-vis* a de produtos agrícolas, a emergência das cadeias globais de valores e o surgimento de uma terceira onda de regionalismo provocaram transformações no comércio internacional. Desde o fim da década de 1980, o Brasil busca se adequar aos novos paradigmas do capitalismo global – caracterizado pela intensificação dos processos de globalização comercial, produtiva e financeira – por meio de um gradual processo de abertura comercial e financeira. Todavia, as atuais estratégias impetradas pelos sucessivos governos brasileiros desde a década de 1990 não resultaram em uma inserção da economia brasileira dentro das tendências observadas no comércio internacional. As divergências podem ser observadas por meio do crescimento da participação das *commodities* primárias nas exportações brasileiras, no baixo índice de participação do país nas CGVs e no pouco ativismo nacional na assinatura de acordos regionais de comércio com países que não pertencem ao continente da América do Sul.

## Referências

- BATISTA JUNIOR, Paulo Nogueira. *O Brasil e a economia internacional*. Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2005.
- CERVO, Amado Luiz. *Inserção Internacional: formação dos conceitos brasileiros*. São Paulo: Editora Saraiva, 2008.
- CERVO, Amado Luiz; BUENO, Clodoaldo. *História da política exterior do Brasil*. Brasília: Editora da UnB, 2002.
- CESAR, Susan Elizabeth Martins; SATO, Eiiti. A Rodada Doha, as mudanças no regime do comércio internacional e a política comercial brasileira. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 2012, vol.55, n.1, pp. 174-193.
- ERNST, Dieter; KIM, Linsu. *Global Production Networks, knowledge diffusion, and local capability formation*. Paper presented at the Nelson & Winter Conference in Aalborg, Denmark, June 12-15, 2001. Disponível em: <[http://www.druid.dk/conferences/nw/paper1/Ernst\\_and\\_Kim.pdf](http://www.druid.dk/conferences/nw/paper1/Ernst_and_Kim.pdf)>. Acesso: 10/09/2013.

3 Excluimos os acordos assinados entre o Mercosul com os demais países da América Latina.



- FLÔRES JUNIOR, Renato G. *In search of a feasible EU-Mercosul Free Trade Agreement*. Brussels: Centre for European Policy Research, 2013. (CEPS Working Documents No. 378)
- FINLAYSON, Jock A.; ZACHER, Mark W. The GATT and the regulation of trade barriers: regime dynamics and functions. In: KRASNER, Stephen D. (org.). *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press, 1995.
- GILPIN, Robert. *Global Political Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Exportações brasileiras por fator agregado entre 1965 e 2010. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br//sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1846&refr=608>>. Acesso: 05/09/2013.
- NEGRI, Fernanda de; ALVARENGA, Gustavo Varela. A primarização da pauta de exportações no Brasil: ainda um dilema. In: IPEA. *Radar. Tecnologia, Produção e Comércio Exterior*. Brasília: IPEA, 2010.
- OMAN, Charles. *The policy challenges of globalization and regionalisation*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development, 1996. (Policy Brief No. 11)
- OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. Os acordos preferenciais e a regulação do comércio global no século XXI. In: OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado; BADIN, Michelle Ratton Sanchez. *Tendências Regulatórias nos Acordos Preferenciais de Comércio no século XXI*. Brasília: IPEA, 2013.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *Global Value Chains: preliminary evidence and policy issues*. OECD: Committee on Industry, Innovation and entrepreneurship, 2011. ( CIIE meeting, 31 March – 1 April of 2011).
- STURGEON, Timothy *et al.* O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. In: *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: RBCE, N° 115, Abril – Junho de 2013. p. 26-27.
- UNCTAD. *Global Value Chains and Development*. UNCTAD: Geneva, 2013
- WORLD BANK. *Economic Database*. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS>>. Acesso: 10/09/2013.
- WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Report*. Factors shaping the future of the world trade. Geneva: WTO, 2013.
- \_\_\_\_\_. *World Trade Report*. The WTO and preferential trade agreements. Geneva: WTO, 2011.
- \_\_\_\_\_. *Regional trade agreements*. Disponível em: <[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm)>. Acesso: 20/09/2013.
- \_\_\_\_\_. *International Trade Statistics* (2012). Disponível em: <[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2012\\_e/its12\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm)>. Acesso: 25/09/2013.

## Resumo

Nas últimas décadas algumas tendências se intensificaram no comércio internacional. O principal objetivo deste artigo é discutir estas tendências e a inserção internacional do Brasil no processo de globalização econômica. A metodologia utilizada foi comparar a evolução dos dados quantitativos e qualitativos dos países do G-20 financeiro com o Brasil. Os resultados indicam que a inserção do Brasil não acompanha as recentes transformações e tendências observadas no comércio internacional.

## Abstract

In the last decades some trends have been intensified in the international trade. The main objective of this paper is to analyze these trends and the international insertion of Brasil in the globalization process. The

methodology used was to compare the evolution of quantitative and qualitative data of the G-20 countries with Brazil. The results indicate that the insertion of Brazil does not follow recent changes and trends in international trade.

Palavras chave: comércio internacional – inserção internacional do Brasil.

Key-words: international trade – international insertion of Brazil.

Recebido em 21/12/2013

*Aprovado em 09/01/2013*